

营销人演讲稿(实用8篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么演讲稿怎么写才恰当呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

营销人演讲稿篇一

下午好！

今天，很高兴参加xx营销技能大赛。首先，我仅代表市行党委衷心的预祝所有的参赛队在此次比赛中都能够充分展示本行特色，并取得优异的成绩，同时向你们致以亲切的慰问！

年初以来，xx积极践行省行党委136发展战略，紧紧围绕“服务品质提升年”这一主题稳步推进网点转型进程。5月至9月，在面临各项工作指标的巨大压力下，市行党委仍将工作重心放在了对员工的培训上，希望通过内外部多种形式的特色培训，可使我们的员工了解更多的营销知识，学习更多的营销技巧，懂得更多的营销谋略。着力打造一支素质过硬、实战力强的营销团队，这不仅是我们企业发展的需要，更是实现“打造区域内强行”的目标不可或缺的有力武器。今天，在这里召开此次营销技能大赛，既是对我们营销队伍的一次检验，也是对我们股改后xx员工新面貌的一次充分展示。

营销技能大赛对于每一名参赛队员来说都是一次历练、一种体验，都具有十分重要的意义，我们应该珍惜和把握每一次学习的机会，在比赛中留下成长的脚印。我希望各代表队在本次比赛中能够本着积极参与的原则，按照比赛规则进行比赛，发挥出自身的最好水平，赛出风格，赛出特色，赛出水平，赛出友谊。同时，也希望与会人员将此次大赛的宗旨延

伸到赛场之外，在全行掀起一股空前高涨的全员营销热潮，充分调动每名农行员工的营销积极性，将所学营销知识应用到实践中，不断积累营销经验，为xx各项业务的持续、快速、健康发展献力献策。

最后预祝大赛圆满成功!谢谢!

营销人演讲稿篇二

大家好，我是中国__省医药终端联盟__区域的负责人。在这里我先讲一个关于魔钟的小故事，据说很久以前有一个村落，村子里有一口世代供奉的魔钟，钟里垂下了一条长长的一直拖到地的绳子，哪怕村子里最小的孩子也能轻易敲响它。当钟声响起时，田间的劳作者听到的是浑厚的加油声，孤独的老人听到的是昔日伴侣的笑声，面对同一口钟，不同的人感受却是大相径庭，所以今天我也仅能代表我个人观点，在这里十分荣幸的和大家交流。

首先，我很庆幸加入了中国医药终端联盟体。

联盟一词来源于战国时期，根据其所持态度分为纵横两派，时至今日，联盟结合时事，被赋予新的含义——“联采分销，共同配送”。年为抵御政策所带来的风险，各类医药联盟体如井喷之势层出不穷，中国医药终端联盟也应运而生，医药终端联盟构成单位涵盖了医药产业链上的各个环节，药店终端、终端经销商、优质工厂、第三方专家均在其中。中尚盟“重模式”、“重品牌”、“重终端”的联盟定位，正是单体药店和小型连锁药店的福音;中尚盟不断创新运营模式，直接拉开了和其他联盟体的距离，只以销售产品为目的的联盟体必不能被大家所接收，中尚盟具有成熟的产品结构，和与时俱进的运营方针，以及强大的专业团队，这些都是在我公司成为中尚盟一员后所真实感受到的。

其次，我想和大家分享的是我们这一年来的工作心得:

我们全年有两个工作重点：一个重点是大型会议的召开至__年，新医改透露出越来越明朗化的信息就是：药店已经彻底被政策边缘化。现实很骨感，理想很丰满，大家都在不停的寻找突破瓶颈之道。在__年7月9日，借中国__省医药终端联盟成立大会之机，我们以限时进货参与抽奖的活动方式聚集了全__省的有识之士，至今令我记忆犹新的是医药行业上的知名专家现场答疑解惑，提问的热情一直持续到了晚上十一点半，考虑到第二天的会议安排，不得不在一片遗憾声中结束了这个环节，有些脚程比较快又较为外向的客户紧跟在专家身后不断发问，嘴里不停的说着专业，真专业，这些也直接促成了第二次会议——中尚盟__医药终端联盟首期金牌客户特训营会议的召开，可以说完全是客户积极申请的结果，对于我们的客户而言，从来没有哪个厂家能给他们同时提供10多个专家，要经验有经验，要理论有理论，深入且细致的专业课培训，幽默诙谐的语言，让人毫无压力，就连产品介绍听起来都不会觉得索然无味。而掀起整场会议高潮部分的当属具有中尚盟特色的团购及丽滋美大派送了，累计多达几十种常卖药品以10送1, 10送2, 甚至10送3的方式引起了一片采购风，加件抢占先机的呼喊声此起彼伏。日后据我们调查，客户在药店销售中把这部分让利直接惠利与消费者，为自己挣来了利润，挣来了人气，挣来了口碑。

另一个重点是为我们的客户做软性服务

多一份人情味，掌握客户的心理需求，比如进货前后的追踪性服务，每月产品的销售情况，简单的产品销售技巧培训，这些都重在持之以恒。分析利好，说服客户参加店长班培训。药品零售经营企业从业人员普遍业务素质不高，这点是公认的，直接带来的损失就是客源流失，客单价低，药店利润上不去，因而店员素质的提升刻不容缓。以往单纯的店员培训弊端很突出，一是培训课程不系统，无常性，刚培训完，店员积极性很高，短则两三天，长则一个星期，销售额会有一个明显的倾向性，过后又归于平静，因而这种倾向性毫无意义可言。二是提供店员培训的厂家培训内容局限性，只针

对自己的产品进行片面性培训，店员从根本上并未掌握销售技巧，无法说服消费者，反而给消费者带来很大的负面心理影响，认为药店只以盈利为目的，不顾消费者的实际需求。我们为客户提供的店长班培训，正是集中了优势兵力，培训一个优秀的店长，通过例会方式让她转换为一个成功的培训师，先进带动整体，上行下效，达到员工整体素质的提升。课程内容上所涉及到的专业知识，便是关联销售的精魂所在。做好软性服务就是获利的硬道理，只有这样才能让客户的忠诚度稳步提高，对于我们的产品才更乐于接受，对于我们的每一次会议才会有更高的积极性，这两个工作重点相辅相成，互相带动。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，以上就是我与大家分享的心得，最后我衷心的祝愿中国医药终端联盟这个大家庭和我们在座的每一位，都能够双赢，我坚信__年，是更美好的一年！谢谢大家！

营销人演讲稿篇三

各位领导 同事们：

大家好！首先我要感谢我们公司尤其是我们营业部的各位领导不仅给了我一份最最适合我的事业平台，还提供了这次公开公正公平的竞聘团队长的机会。“机会往往留给有准备人的”。实话讲，我自从报考经纪人资格的那天开始，就一直为有这样的一次机会积极得做着思想知识 人脉等各个方面的准备。今天机会终于到来了，因此，我格外地珍惜和感激领导和同事们给我这次展示自己的机会，谢谢大家！

既然是竞聘营销团队长，首先还必须学会善于推销自己，请允许我先做个自我介绍吧！我叫***，现年xx岁中共党员。毕业于xxxx先后**市市财政局担任一般干部，**市投资公司副总经理，去年12月份有幸进入xx鲁证券*****营业部。在过去

的半年里，我从一个门外汉快速的熟习了客户经理应该掌握的全部业务流程，严格按公司要求成功的开了130个合格的账户，资产总额1700万元，平均每个交易日开一个新户。这并不是我的功劳，而是我们营业部这个大团队相互配合的结果。这里我还是要感谢在开户的各个环节里积极配合支持帮助过我的领导和同事们，谢谢你们！

实际上我们营业部就是一个大团队。随着市场竞争的日益加剧，要求证券营业部必须重视专业营销队伍的建设，以往大团队粗放式管理只适应人才流动性大的行业，而证券业的专业性和从业资格极大的限制了人才的流动。这就要求证券公司必须建立相对稳定的专业营销队伍，在大团队里组建3-5人的小团队，实现精细化管理，就能很好的解决这个矛盾。小团队容易形成较强的凝聚力，可以最大限度的调动每个成员的积极性，通过“传帮带”尽快提升整个团队的业务能力。设立多个小团队可以在大团队内部形成竞争机制，提高整个营业部的战斗力。我认为个人和团队的关系是“鱼水关系”，小团队和大团队是“大河与小河”的关系。适合自己的才是最好的。我自认为我是非常适合团队长这个岗位。团队长不仅仅要带头开展业务，还要帮助队员提高业务水平。尽管在我看来团队长是一份很重的担子，是一份责任，同时也是对自己的一个挑战，能实现自身的价值，也是体现出领导和同事们的肯定与信任。我有信心竞聘并且当好团队长。我竞聘团队长有如下五各方面的优势：第一，我曾多次有机会参加过全国性的高级别的`营销培训，港澳旅游、野外拓展训练。具有强烈的主动营销和服务意识，具备邀约，沟通，跟进，促销，异议处理，风险防范等一系列的专业营销技巧和方法。第二，有着20多年从事财政金融相关的专业工作经验，尤其对证券投资有着浓厚的兴趣，深入学习钻研过各种炒股理论，技术比较全面。尤其在炒股软件、技术分析方面有一技之长，是开发市场的一个强有力的武器。第三，热心帮助别人，愿意把自己多年来积累的经验和教训与队友们分享。可以使新队员少走点弯路，少碰钉子，缩短奋斗历程，快速成长成为优秀的证券营销员。第四，利用软件科学管理团队，有成功

管理营销团队的经验。第五，有开拓进取精神，有独立解决问题的能力，应变能力强。适合做团队长的人才很多，如果领导和同事们信任我，让我走上团队长的岗位，我一定尊重领导，关心爱护队员，激励团队出色完成各项任务，努力打造出一只威海最具有凝聚力的高绩效的样板团队。第一目标是不能让一个团队成员掉队，到年底整个团队人均新增业绩第一，人均收入增长第一。实现个人与营业部共赢。第二目标：明年的今天，建成威海最最知名的证券营销团队，让我们的队员有自豪感，吸引更多的同行愿意加入到我们团队。而现有的成员都有能力担当团队长，把我们的营销理念复制给新的队员。我们的团队将成为团队长的摇篮，财富的摇篮。

建队初期的具体打算：首先，用一周的时间进行沟通技巧方面的培训，掌握常用的话术，异议处理，规范展业行为，防范风险。然后，分工合作，深入社区，乡镇搞宣传活动，收集潜在客户资源。了解客户，制定不同的公关方案，安排专人负责实施方案，在实践中总结经验，不断提高成功率。简单的事情重复做，持之以恒，确保业绩稳步增长。“给我一个支点我能撬起整个地球”。我已做好了方方面面的准备，希望各位领导同事们给我这个“支点”。我会加倍努力，珍惜这次机会，带领团队创造一流的业绩，回报领导，回报同事，回报公司！谢谢大家！

营销人演讲稿篇四

大家好！首先，非常感谢各位领导给我这次机会，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。我的名字叫……，大专学历，……。学院中文专业毕业，05年10月荣幸地加盟……。移动分公司，就任……。区域中心临时负责人。在上级的正确领导下，我们成立了……。移动营业厅、推广了商务20、成功地完成了反抢等工作。工作半年来，移动公司先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留

下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，使我坚信：选择了中国移动就是选择了人生发展的机遇。

我今天参加竞聘的岗位是：移动分公司区域中心主任。这一职位肩负着四大职责，即销售、服务、信息搜集、社会营销组建及管理。其核心是服务，基础是管理。

中国移动通信的服务理念是“沟通从心开始”。我认为：要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意思，而且更重要的是要将这种服务创新的意思应用到实际工作中去。在目前，移动通信市场的竞争中，服务已成为企业竞争的绝对因素。对手同我们的竞争已经从原来简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富，谁的就是市场的赢家，服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。公司已由成立之初的手机用户只有通话服务和来电显示服务发展到如今的语音信箱、手机银行，移动办公等二十余种具有附加值的服务功能。在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者和员工怎样在具体的实践工作中来做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”呢？我认为：目前实施“零距离服务”；推行“首问负责制”就是很好的措施。

所谓的“零距离服务”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的需求保持“零距离”。用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户

与企业融为一体，达到企业与客户的“零距离”。

推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

首先，要强化员工服务意识，认识到做好服务，不仅关系到企业的生死存亡和发展，更是关系到员工个人的生存、发展的根本问题，“失去了客户就是失去了市场、利润，员工就失去了就业的机会，”从而树立“客户就是财富，服务等于收入”的观点。其次，我们的员工必须要具有竞争意识。既要有勇于竞争、善于竞争的魄力和勇气，还要有硬着头皮、厚着脸皮、饿着肚皮、磨破嘴皮去闯市场的精神。要根据市场需求对外加大宣传移动通信业务品牌的力度，另外，要敢于主动去同市场“接吻”，和客户“谈、练、爱”。让移动通信的业务成为“第三者”插足到每一位客户的家庭生活中去。我所说的“谈、练、爱”，“谈”是指向移动客户开展业务宣传、阐述移动资费、解答客户提问、介绍移动热点等；“练”是指给客户演练手机上网、移动办公、手机银行、网上购物等时尚的新业务功能；“爱”是指延伸我们的服务，用爱心去帮助那些老、弱、病、残的客户。以打造出中国移动的服务品牌为己任。

在座的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做“二八原理”。它深刻分析出我们的经营收入的80%是由20%的大客户带来的，这20%的大客户就是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是

企业生存和发展的命脉。就市场竞争现状来看，大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户的服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。

目前，公司已经实施了大客户经理制度，但在基层营业部就大客户的基础资料、服务策略、队伍建设和业务流程等方面还存在着一些欠缺。我认为：要搞好大客户服务工作。

首先，要在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，为市场营销打下坚实的基础。

其次，是在为大客户提供共性服务的同时，还应提供“优先、优质、优惠”的个性服务。以人盯人的方式，定期分层次地走访大客户，了解客户的需求及竞争对手的活动情况，制定出“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的服务策略，竭尽全力地满足大客户的特殊需求。

第三，就是将企业中素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去，切实加强大客户服务队伍建设。

第四，要优化大客户服务工作的业务流程，要围绕“综合受理、内部分流、优先处理、结果反馈”的原则建立大客户服务的“绿色通道”并确保其在运行中畅通无阻。最终打造出中国移动的服务品牌实现业务领先的战略目标。

基础管理作为企业最基本的条件是企业不可逾越的阶段。一个企业如果基础管理的基本功不好，虽然也会有短期的快速发展，但绝不可能长期持续发展下去。随着市场竞争的白热化，问题也就会慢慢浮出水面，如服务不好、统计不实、素质不高、考核不严等等。这些都会使我们企业的市场竞争力大打折扣。因此，加强基础管理工作，建立建全激励约束机

制在基层营业部势在必行。

首先，要合理分工，协调好企业内部的各个部门，树立“前台为客户服务，后台为前台服务”的企业协作观，使全体员工认识到前台是后台的客户，上一道工序是下一道工序的客户，形成后台服务前台、个人服务集体、部门服务全局、全员服务客户的观念。

其次，是增加管理工作的透明度，积极推行“司务公开”制度，大力开展“民主评议”的活动，这样既使管理者的工作得以有效监督也使员工的主人翁精神和参政议政的能力得以充分发挥。

第三，基层管理者要树立学习观。即向员工要学习，把员工的需求作为基础管理的导向；向用户学习，把用户的意见作为改进工作的忠告；向竞争对手学习，用他人之长补我所短；向兄弟营业部学习，互通有无、及时改进。总之要博采众长，合理消化，有效利用。第四、基层管理者要有安全生产意识。要遵循“生产必须安全，安全促进生产”的原则。在安全问题上牢记 $99-1=0$ 的理论，在管理工作中99件事做好了，却出了一次安全事故，结果是前功尽弃等于0。

另外，依靠管理创新提高服务水平。通过实行营业大厅“大堂经理”管理制，来缩短管理者同客户和员工之间的距离；实施“员工满意工程”，作为一名管理者心中要牢记：要使客户满意首先要使员工满意，让员工的切身利益得到满足。要有“员工第一，客户第二”的定律，要将员工的事看作为天大的事。因为有了好的员工就不愁没有好的客户。最终以创新推进管理，以管理推进服务，以服务推进效益。实现企业效益的最大化。 建全激励约束机制，树立“以人为本”的管理理念。

人是生产力中最活跃的起决定性作用的因素，他也是企业中的宝贵资源。在管理学中有个“木桶定律”就是说，一个用

许多木板箍成的木桶，其水容量的多少不取决于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。因此在企业内部一定要加强业务学习，提高整体业务水平，这也是改善服务具体工作的实施。企业管理要以人为本，尊重人的自身价值和创造价值，以完善的机制激励人。制定出“天天有学习、月月有主题、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性而且也可以增强企业的凝聚力和向心力，最终营造出一种人人有前途、个个有干头、领导关心员工，员工关心企业，和谐温馨的企业氛围。

在基层营业部不但要激励有余而且要约束充分，有了完善的激励机制后，还应建全约束制度。在激励中体现约束。这也是保证企业持续稳定发展；加强对权力的监督；防止个人滥用权力而侵犯企业和其他员工权益的需要。我认为基层管理者首先应该是一名劳动者，是为企业、为员工、为客户的服务者。所以说在制度面前要人人平等，管理者要带头遵守各项制度，自觉接受制度的约束，率先垂范。要求员工做到的管理者自己应该首先作到。另外管理者要敢于承担责任，要为其管理范围内员工的行为和结果负责，要为企业负责。只有这样才能树立起管理者的威信，员工才能和您心往一处想、劲往一处使，抛弃个人得失，追求着企业的追求，幸福着企业的幸福，做到“金杯银杯不如客户的口碑，金奖银奖不如客户的夸奖”。最终达到客户完全满意的宗旨。

总之，只要我们挥动创新的指挥棒，齐奏市场的乐章，合唱服务的主旋律，中国移动的音乐一定会更加美妙动听。

我的演讲完了，谢谢大家！

营销人演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街营业厅营销主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我2003年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己

微薄之力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

在三年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位我具备以下优势：公文写作第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主管来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都基本具备了。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。

营销人演讲稿篇六

市场营销是在创造、沟通、传播和交换产品中，为顾客、客户、合作伙伴以及整个社会带来价值的活动、过程和体系。产品营销的演讲稿怎么写?本站小编为大家整理了产品营销演讲稿，欢迎大家阅读。

联通成立以来，不仅给公众提供了一个新的选择，也给我提供了一个迎接挑战、施展才能的舞台。回忆这几年，我从一个普通的接线员，历练成为一名熟练的市场营销员，我和所有从事市场工作的同仁一样，经历了转变、提高、再转变、再提高的曲折过程。

我先天并不具备营销员的素质。从小优越的家庭环境，养成我喜好安逸的习惯。一天，突然获悉领导要调我到市场部工作。我想：市场，不就是看看哪里需要买手机嘛，应该不会太难。况且到处看看、走走，也挺自在的嘛!但不久我就发现，

市场并不是我想象中的那么简单。由于缺少市场营销经验，那一段时间，被人拒之门外、甚至遭到恶语相讥的事，对我们来说是家常便饭。我想：这种求爷爷告奶奶、低三下四的事，简直就是把自己的自尊放在别人的脚下，我受不了！因此，每次和客户谈合作时，只要对方稍微给我一点脸色或者表现出不感兴趣的样子，我就决不会再去第二次。一段时间下来，我收效甚微。

但为了证明自己是好样的，我才真正开始踏上充满艰辛的市场营销之路。

开门子大酒店是我市的一个高级宾馆。经过半个多月的反复调查，我发现有该宾馆有二十多个职工是潜在的用户。我找到了他们的直接负责人（一个不苟言笑的妇女）。记得第一次见面时，她把脚高高地翘在桌子上，边嗑瓜子，边毫无表情地听我说完后，仅到时再说“我不需要”四个字便把我打发了。唉，没想到做市场除了看别人脸色还要看别人的脚丫！但我并不气馁，坚持每周至少拜访她一次。不知看过多少次该妇女冷漠的脸和脚丫了，偶然的机，朋友看到了她这副模样也忍不住说：“小文，你别追这个项目了，肯定没希望！”然而，一想到还没完成任务，我就没有退路可走。一次，在拜访他的途中，恰逢突如其来的一场大雨，让我浑身湿透了。当狼狈不堪的我出现在她的面前时，她那毫无表情的脸上流露出了惊讶和敬佩。经过三个多月的不懈努力，该妇女冷漠的脸上终于露出了笑容，签订了我当时那个月的第一份合同。捧着签约的合同，看着她的笑脸，我却流下了辛酸的泪：仅十多个用户已经让我厚着脸皮，尝尽求爷爷告奶奶的滋味，若长期下去，我的自尊何在？尤其是想到还没完成的指标，我就打定主意：“决不气馁”。

为了尽快实现目标，我把眼光投向了国税局。曾经在那里工作过几年，对市场已有一定敏锐性的我，意识到该局还隐藏着巨大的商机。千方百计、几经辗转，我打听到了几个所长的电话后，壮着胆子给他打了第一个电话。因为移动通信公

司已将该市场抢占，所以难度非常大。从此，我们开始了为期近1个月的电话联系。期间我不放过任何一次机会，一方面，通过对以往工作的回忆和留恋拉近彼此之间的距离；另一方面，针对其特殊性为其量身定做方案，同时根据对方的要求十余次不厌其烦地修改和完善。最后，在我们见面正式签协议时，他说：是你坚持不懈、诚恳敬业的精神打动了我。在他的大力支持下，我在一个月内，先后与几十个用户成功签订服务协议。

在国税局成功地打开第一个缺口之后，我乘胜追击、以点带面，先后与交通局等单位签订了服务协议，并在规定时间内，实现既定目标。

就在那一霎那，我突然明白了：在客户面前，我就是联通，联通就是我！如果联通不做强做大，我的自尊又何在？为了联通的强大、为了我的自尊，作为联通人，此时此刻，又岂能临阵脱逃？！想起组织上给予的关心和领导的激励，我开始意识到，自己的努力，不再是为了证明个人的能力，做大做强企业，才是我永远的目标！思想疙瘩解开了，我又开始顶着烈日、冒着严寒，晴天一身汗、雨天一身泥，穿梭在瓷都的大街小巷。抱着与联通荣辱与共和要尽自己的力量把事业做强做大的目标，几年来，在营销大客户的同时，我还销售电话卡很多张，提供售后服务无数次。

回顾这几年来的市场营销工作，有苦、有甘，有笑也有泪！在市场的历练中，我不仅得到领导、同志们以及用户群最大的支持和认可，也使我找到自己人生新的价值。我想，是联通给了我这个尽情发挥自己潜力的平台；是联通给了我这个充分体现自己人生价值的空间。

今年，我们迎来了前所未有的发展机遇，日益加剧的市场竞争，同时也给我们带来了更加严峻的考验。在新的形势下，我将继续发扬契而不舍、顽强拼搏的“四气”精神，为中国联通的发展壮大，做出更大的贡献！

大家好!

在这金秋送爽的日子，我站在这个讲台上演讲，非常感谢老师给予我们每个学生张扬个性、展示自我的机会，我怀着我学习、我参与、我快乐的心情，参与演讲，谢谢大家!

今天，我为大家演讲的是‘我对市场营销的浅薄认识’。市场营销是指个人或集体通过交易其创造的产品或价值，以获得所需之物，实现双赢或多赢的过程。要做好市场营销，我认为要做到“诚、勤、专”。

所谓“诚”，就是要讲诚信。诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

例;期货市场在中国出现之初没有得到广大社会经济活动参与者的认可，但随着中国经济市场化进程的深入，越来越多的投资者，生产者，消费者开始认识到其价值，在社会生活中的作用日趋重大。诚信待人原本是我为人处事的原则，在从事期货业务之后处理好诚信与市场变化的关系，成为我日常工作的主要内容。

所谓“勤”，我认为要做到“心勤、脑勤、眼勤、嘴勤、手勤”。心勤就是我们的工作状态，工作激情。我们要勤于调整心态，激发自我工作热情。没有了心勤，其它的一切都是空谈。俗话说的好，人非圣贤，孰能无过。一个营销人不可能天天保持高昂的斗志，澎湃的激情，有使不完用不尽的工作精力，就是机器也得有适当得休息和保养。营销是个充满挑战的工作，营销人员承担的压力也是很大的。这会使得营销人员更容易出现工作情绪上的波动。吃闭门羹，交易上的亏损，客户的不满等因素，都会造成营销人员情绪上的躁动、不安或者是低落，都是非常正常的现象，不出现才不正常。出现这种现象不要紧，但是要学会自我调节，要能通过各种

方法，很快找到兴奋点，迅速让自己走出情绪低谷。营销工作机遇和挑战并存，机遇就是我们的动力。一个心勤的营销人员，才会保持充沛的精力，高度的热情，做快乐的营销工作。

脑勤，就是要勤于思考。我们要多从市场角度去考虑问题。如何将公司分配的资源效果最大化，如何开发客户，如何做好促销活动等等，都是我们需要思考的问题。没有卖不出去的产品，只有卖不出去产品的人。做营销工作，你的思路明确了，方法运用巧妙，就会事半功倍。营销工作的创新源于勤于思考，工作思路的准确性来自于科学的分析，这些都需要你勤动脑。

眼勤，应养成善于够察言观色的习惯，能捕捉细节。在进行商业谈判时，对方的面部表情，肢体动作，都是观察之列。对方的心理反应会在不经意的情况下，流露到肢体与表情上。如对方坐立不安，频繁变换肢体摆放姿势，目光游离，就说明他对你的话题不感兴趣，或者对你所提出的条件不满意等方面的表现。要根据其表现出来的细节，调整谈判思路与方式。

嘴勤，赞美是最廉价也是最珍贵的礼物。没有人不喜欢听好听的话，不要吝啬我们的赞美语言。语言要得体，恰到好处，要说到别人的心坎上。不要胡编乱造，不适事宜，这样会适得其反，弄巧成拙。勤于沟通，善于沟通。经常与上级沟通，会加深上级对你的了解与信任，能够让你在工作中少犯方向性的错误。与客户沟通行业动态，客户感兴趣的领域话题，会让你与客户的关系融洽，制造良好的渠道客情关系。与行业人士沟通行业话题，可以帮助你提高行业知识水平和认识，让你变得更专业，还可以建立行业人脉关系。与同事沟通，会得到同事的帮助，得到你解决问题的办法，营造出良好的同事关系氛围。总之，勤于有效的沟通，好处多多。

手勤，作为一个营销人员，特别是基层人员，动手能力一定

要强。勤记录，好的创意、灵感随手要记录下来。客户沟通时，要做好笔记；开会要做好会议纪要；信息收集要做记录，记录本与笔随身带，随时做好记录。特别是投资计划，需要详细的动笔规划。勤于动笔会让我们思路清晰，稳操胜券。

所谓“专”，就是要专业。例期货市场是一个高风险、高收益的市场，作为企业人员要经常向客户传导正确的投资理念，提醒客户注意市场风险，控制好仓位，做好止盈止损，指导客户制定投资计划，并按计划执行。

现在的社会是一个飞速发展的社会，要跟上时代的步法，我们要善于分析市场前景，开阔创新，做好市场营销工作和学好相关专业知识，为以后的市场营销工作打下基础，谢谢。

各位领导，各位朋友大家

刚开始，我认为这份工作就是简单的开票，整理报表，接待来自全国各地的客户。令我没有想到的是销售工作千变万化，暗藏玄机。由于女孩子天生的羞怯感，我总是不知道该怎么与客户沟通、不知道怎么介绍产品才能令客户满意？为此，在刚开始的工作中，我经历了很多次的尴尬和失败。记得有一次：有个从山西来的客户咨询充电架和矿灯的型号和具体的使用方法，办公室又刚好一个人也没有，我只好硬着头皮给客户讲解，对客户的询问，我的回答驴唇不对马嘴，笑料百出，最后，这个客户因为我极不专业的介绍选择了别的企业产品。这件事情对我的触动很大，虽然领导没有批评我，但是，我觉得自己愧对于工作，更愧对于领导的信任，由于我的不用心，而使公司失去了客户！给公司造成了损失！

这件事情以后，我认真审视了自己：我没有积极主动的去学习，没有足够的重视。在之后的工作中，我主动地和每一个业务员沟通，虚心的向生产、供应和财务等各部门的人员请教。

换个态度对待自己的工作，反而觉得工作充实而又意义，自己不但对咱豫光品牌的矿用产品也越来越了解，而且还自我摸索出不同销售区域因气候等各方面的差异，会选择不同类型的产品；怎样有策略的竞争别人已经占有的市场；（这句话我没有看明白）与其他竞争对手相比，我们产品的优势在哪里？劣势又在哪里？在与客户沟通的过程中，如何扬长避短，实事求是地为客户推荐最适合他们的产品。我还发现：河南及周边地区大部分客户会选择在周末来提货，为保证供货及时，我放弃了自己的休息时间，尽心尽力的服务好每一个客户，为此，我在朋友中又多了一个外号：“豫光第一忙”。

“闻道有先后，术业有专攻。”即使简单的内勤服务工作，也有专业的地方，那需要靠经验的积累，也靠技巧的突破，才能把看似简单的工作，做的比别人出色。

越是微不足道的工作，其实也越能成功，因为这些工作所面对的都是生活中最基本的事物；许多人往往会忽略它的重要性，却无法否认它的存在价值，因为它是我们工作中不可分割的一部分。

朋友们，如果你在公司正从事着非常细微的工作，千万不要灰心，不管做什么事情，我们都要尽力做到最好。职业不分贵贱，贫富没有差距，只有我们拥有值得让别人信任的专业水平，拥有让别人信服的工作态度，我们的人生才会有更多的超越和收获。豫光给了我们这样一个广阔的平台，让我们一起在这个平台上展现各自的风采，携手共创百年豫光，辉煌豫光。

营销人演讲稿篇七

今天，市政府组织召开全市保险工作会议，夏耕市长发来贺信，中国保监会周延礼副主席专程参加我们的会议，市委、市人大、市政府、市政协的分管领导，各区、市分管金融保

险工作的领导，市政府有关部门及中央、省驻青有关单位负责同志参加会议，这充分体现了保监会、市领导、政府部门对保险业改革发展的关心与支持，对保险业是极大的鼓舞。在此我代表青岛保险系统广大干部职工，向参会的各位领导和同志们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

这次会上周延礼副主席、张锐副市长还要作重要讲话，下面我首先代表青岛保监局就贯彻落实全国保险工作会议精神，总结去年的工作，分析当前的形势，做好今年工作，讲四点意见。

一、全国保险工作会议主要精神

刚刚结束的全国保险工作会议全面总结了20xx年的保险工作，深刻分析了当前形势，明确了今年保险工作的任务。这次会议，对于深入贯彻全国金融工作会议和国务院《若干意见》精神，在新形势下做好保险工作，充分发挥保险在经济社会发展中的重要作用，顺利推进保险业改革发展，具有十分重要的意义。

(一)关于20xx年保险工作

吴定富主席在讲话中指出□20xx年是我国保险业发展进程中具有重要意义的一年，保险业服务经济社会的能力不断提高，国际影响不断扩大，发展环境日益优化，政府、行业、社会共谋保险业发展的良好局面逐步形成。一是保险业发展进入新的历史时期。“三个一工程”工作顺利完成和国际保险监督官协会第13届年会成功召开，对保险业改革发展产生了重大而深远的影响。特别是国务院《若干意见》的发布，是党中央、国务院站在构建社会主义和谐社会全局的高度，谋划保险业发展的重要举措，是中国特色保险业理论和实践取得的重要进展，对保险业改革发展具有里程碑的意义。二是保险业呈现出良好发展势头。保险业整体实力进一步提高，结构调整取得明显成效，经营效益稳步提升，改革开放向纵深

推进。三是服务和谐社会领域不断拓宽。保险业在服务“三农”，促进社会主义新农村建设；在完善社会保障，促进社会和谐；在参与社会管理，促进公共服务创新；在支持金融改革，促进经济发展等方面发挥了重要作用。四是保险业防范风险能力不断提高。保险监管工作坚持“两手抓”的思路，在加快发展的同时防范风险不放松，市场行为监管、偿付能力监管、公司治理结构监管的力度不断加大。五是行业可持续发展能力进一步提高。行业法制建设、产品建设、统计和信息化建设得到加强，保险业发展环境不断优化。

会议提出，对具有中国特色的保险业发展道路的认识，应当坚持“六个必须”，即：必须始终坚持以科学发展观统领保险业发展全局；必须始终坚持把服务最广大人民群众作为保险业发展的根本目的；必须始终坚持用发展的办法解决保险业前进中的问题；必须把加强改善监管，防范化解风险作为保险业健康发展的根本保证；必须始终坚持把建设创新型行业作为保险业发展的必由之路；必须始终坚持把政府推动和政策支持作为保险业发展的重要动力。

(二)关于当前保险业的形势和20xx年的工作

吴定富主席指出，当前我国保险发展的总体形势很好，机遇与挑战并存。一方面，从宏观形势、行业自身和政策环境看，保险业面临着难得的历史发展机遇。另一方面，我国保险业发展与国际保险业相比、保险公司的竞争能力与国外先进保险企业相比、保险业发展与经济社会发展的要求相比还有较大差距。会议深入分析了保险业在风险防范、增长方式、创新能力、诚信经营等方面存在的问题，指出我国保险业仍然处在发展的初级阶段，保险市场、保险经营者、保险监管机构和保险消费者都还不成熟，对快速发展过程中存在的问题要认真分析其本质和成因，并在保险业发展实践中切实加以解决。

吴定富主席在会议讲话中指出，今年是贯彻落实全国金融工

作会议和国务院23号文件精神至关重要的一年□20xx年保险工作的指导思想是：以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，以科学发展观为统领，全面贯彻落实xx届六中全会、中央经济工作会议、全国金融工作会议和国务院23号文件精神，按照“速度、效益、诚信、规范”的要求，着力拓宽服务领域、扩大保险覆盖面，着力深化保险改革、完善体制机制，着力转变增长方式、调整优化结构，着力加强改善监管、防范化解风险，着力加强行业自身建设和作风建设、夯实发展基础，进一步开创保险工作新局面。

20xx年保险工作的总体要求是：强化责任，重在落实；居安思危，防范风险；着眼长远，夯实基础；凝聚力量，营造环境。重点抓好六个方面。一是要拓宽服务领域，扩大保险覆盖面，提高服务和谐社会能力。要重点发展“三农”保险，大力发展责任保险，统筹发展城乡商业养老保险，推动健康保险发展。二是深化改革，扩大开放，加大创新力度，增强发展活力。要进一步完善保险市场体系，深化保险公司改革，大力推进保险创新，稳步推进综合经营试点，继续扩大对外开放。三是转变增长方式，调整优化结构，推进保险产品大众化，提高可持续发展能力。要动态调整产品结构，扶持中小保险公司发展，规范发展中介市场，要调整优化区域结构，进一步解决保险大众化问题。四是加强改善监管，防范化解风险，切实保护广大被保险人利益□20xx年的监管工作，要以“四化”建设为目标，即监管的标准化、规范化、法制化、制度化建设；以“五管”为重点，即加强高管人员管理、加强保险资金运用监管、加强公司治理结构监管、加强偿付能力监管、加强市场行为监管。五是加强行业自身建设，塑造行业诚信形象，夯实行业发展基础。要加强诚信建设，人才队伍建设和保险法制建设，推动统计和信息化建设，营造保险业发展的良好环境。六是加强行业作风建设，树立良好的行业精神风貌。要大兴学习之风，建设学习型行业，按照“求真务实、严格管理、艰苦奋斗、团结奉献”的十六字方针，扎扎实实抓好行业作风建设。要切实加强党风廉政建设，深入推进治

理商业贿赂工作。

全保会对保险业的改革、发展、监管和防范风险提出了新的更高的要求。全市保险业必须将思想统一到会议精神上来，结合实际，抓紧抓好会议精神的贯彻落实。也希望各级领导和政府部门通过了解会议精神，进一步加深对保险业改革发展方向的认识，给予保险工作更多的理解和支持。

二、青岛保险业20xx年工作情况

(一) 贯彻落实《若干意见》不断深入，保险业改革发展环境日益优化

主要领导重视程度越来越高。去年市主要领导先后7次就保险工作做出重要批示，十余次在不同场合对保险工作提出要求，4次参加保险业重要会议。市分管领导通过组织专题会议、召开相关部门联席会等方式，研究贯彻落实《若干意见》和推动企业年金、责任保险工作。12月12日，市长办公会听取了保监局贯彻落实《若干意见》情况的工作汇报。12月13日，市人大、市政府分管领导及相关部门的同志组成调研组赴保险公司视察，听取汇报，指导工作。12月31日，市委、市政府主要领导接见了保监局负责同志和保险公司代表，肯定了保险业取得的成绩，提出了工作要求。

政府支持和政策推动力度越来越大。20xx年青州市首次以政府名义召开了全市保险工作会议。7月20日市政府召开专门会议学习贯彻《若干意见》。12月25日市政府下发了《青岛市人民政府关于贯彻国发[20xx]23号文件精神 促进保险业改革发展的意见》。市委宣传部分与我局联合召开了保险宣传工作会议。市政法委召开了保险业平安建设工作会议。市经贸委出台了《关于进一步加快青岛市金融业发展的意见》。市建委、公安局、工商局、旅游局、综治办、银监局、安监局等部门分别与我局联合下发了相关文件，促进《若干意见》的贯彻落实。

(二)落实科学发展观思想更加统一，保险业进入历史最好发展时期

20xx年全市保险行业通过学习贯彻《若干意见》和xx届六中全会精神，牢固树立科学发展观，深刻认识到必须把保险业发展纳入我市经济社会发展的大局，树立想全局、干本行，干好本行、服务全局的指导思想，逐步理顺了保险业加强监管和促进发展的关系，发展速度与质量、结构、效益的关系，保险业与地方经济社会发展同步的关系，青岛保险业进入历史最好发展时期。

保费规模增长迅速□20xx年青岛保险市场累计实现保费收入60.51亿元，同比增长22.08%。增幅排名在全国36个省(自治区)、直辖市和计划单列市中位居第7位。实现了年初工作会议提出的保费增长速度不低于全国平均水平和我市gdp增长速度的目标，业务发展彻底扭转了长期以来的被动局面。

经济补偿能力不断增强□20xx年青岛保险业为全市经济社会发展提供了近11939.69亿元的风险保障，同比增长30.22%。累计赔款与给付19.38亿元，同比增长34.45%。出口信用保险公司努力发挥促进对外贸易和境外投资作用□20xx年累计承保金额20.93亿美元，同比增长了43.73%，支持了海尔、海信等200多家企业的出口业务，增强了出口企业的国际竞争力。

市场体系进一步完善。截止去年年底，我市共有保险分公司26家(批准筹建2家)，其中外资公司2家，各类保险中介法人机构71家，保险从业人员近两万人，约占全市金融行业从业人员总数的40%。去年新增保险分公司6家，保险专业中介机构11家。随着市场主体的逐步增加，市场活力得到增强。

(三)不断拓宽服务领域，保险业功能作用进一步发挥

在服务新农村建设方面。开展了保险业服务“三农”问卷调查和理论研讨。太平洋产、寿险“保险村镇”创建工作初见

成效。永安公司农机保险承保金额达到4.52亿元，赔付44.62万元。人保健康险公司开办了农民工大额医疗保险，承保人员达到12万人。人保产险开展了小麦火灾保险，承保面积达到54612亩；中国人寿在城阳区和开发区参与了新型农村合作医疗试点，截至去年年底，参保农民43万人，已经累计为23054人次提供了医疗补偿服务，赔付金额4295万元。

在完善社会保障方面。平安人寿、太平人寿企业年金业务市场拓展取得了初步成果，已有10家企业，2.3万人参加了企业年金保险，实现保费收入近1.1亿元。人保健康险公司承保了130多万城镇职工大额医疗保险。

在参与社会管理方面。与市建委、旅游局、公安局等部门联合发文，推进责任保险发展。与公安局加强配合，确保“交强险”制度的稳步实施。人保产险推行医疗责任保险，参保医疗机构达到166家，累计责任限额1.48亿元。积极参与平安青岛建设，与综治办联合下发了《关于开展社区联保限额保险的实施意见》，不断扩大试点范围，成功经验得到了中央综治办和保监会的高度肯定。青岛保监局被市综治委评为“平安青岛建设积极贡献单位”。

(四)加大保险市场规范力度，防范风险能力不断提高

坚持“两手抓”的工作思路，在促进保险业快速发展的同时，不断创新监管方式，加强市场监管和行业自律，保险市场秩序持续好转，防范风险能力不断提高。

在市场监管方面。积极推进保险公司分类监管，初步建立保险公司非现场监管风险监测体系，实行了保监局与保险总分公司沟通督导机制。加强了重点险种监管，规范了政府车险招标行为，市财政局已将保险监管部门合规性审查纳入了政府车辆保险招标工作环节，制止了恶性价格竞争。与银监局联合召开会议并下发文件规范发展银行代理业务。进一步规范了中介机构设立审核，中介市场发展质量有所提高。去年，

共对10家保险机构进行了行政处罚，累计罚款62万元，对12家保险机构下达了监管意见书，对2人进行了警告，对14人次进行了监管谈话。保监局和行业协会认真妥善处理各类信访投诉596件，维护了被保险人利益。全市保险市场秩序明显好转，有效防范了系统风险。

在行业自律方面。先后制定了车险和非车险业务自律公约，规定车险业务从20xx年3月15日后全部停止违规批单退费，全年单车保费明显提高，车险保费同比增长37.6%以上。12月份进一步规范了非车险市场，规定了手续费上限，严令禁止了批单退费。行业协会在五个县市成立了产、寿险自律协调工作委员会，加强了县区市场自律规范，促进了保险业与当地政府的沟通。根据保监局统一部署，各公司加强了保险诚信建设，保险学会开办了保险诚信培训班，行业诚信建设得到加强。

在取得以上成绩的同时，保险业在干部队伍建设、党风廉政建设和反商业贿赂等方面的工作也迈上了新的台阶。回首20xx年，保险工作取得了可喜的成绩。这些成绩来之不易，得益于中国保监会的正确领导，得益于市委、市人大、市政府、市政协领导和各部门的重视和支持，也是保险业全体干部职工拼搏奉献的结果。在此，我代表青岛保监局向全市保险系统干部职工和长期关心和支持保险业发展的领导和同志们表示衷心的感谢！

三、我市保险业面临的形势

当前我市保险业发展的总体形势很好，主要体现在以下三个方面：

第一，经济社会的快速发展为保险业发展创造了有利条件。20xx年我市积极推进经济、政治、文化和社会建设，构建和谐社会，建设平安青岛不断深入，实现了“”的良好开局。初步预计，全市生产总值达到3200亿元左右，增长15%以上；

地方财政一般预算收入225.8亿元，增长28%；城市居民人均可支配收入15000元，农民人均纯收入6500元，分别增长17%□12%□20xx年全市经济社会发展将继续保持较高的增长速度，全市生产总值增长13%以上。政府将着力促进社会发展和解决民生问题，人民生活将不断改善。经济与社会发展协调性增强，人民群众对保险的需求越来越大。保险业在经济社会发展中的地位和作用也日益重要。

第二，自身建设的不断加强为保险业发展打下了坚实基础。近几年来，我市保险业发展实力明显增强□20xx年保险业总资产达到156.69亿元，较20xx年末增长13.7%，保费收入突破了60亿元。保险市场体系逐步完善，发展活力不断显现。保险公司内部管理进一步加强，防范风险的意识逐步提高，加快发展的能力不断增强。特别是全行业干事创业的积极性很高，行业凝聚力不断提升，贯彻科学发展观，促进保险业又好又快发展逐步成为全行业的自觉行动。

第三，政策支持力度的不断加大为保险业发展营造了良好环境。市领导十分重视和关心保险业发展，多次做出重要指示。市政府下发了《青岛市人民政府关于贯彻国发□20xx□23号文件精神 促进保险业改革发展的意见》，保险业在全市经济社会整体布局中的定位更加清晰，政府推动和政策支持保险业发展的力度不断加大。青岛市国民经济“”发展规划和金融业“”发展规划均对保险业的发展提出了明确目标。“为全市中小学生投保校方责任险”被列入了20xx年市政府要做的十件实事，市农委、财政局正在研究制定“三农”保险资金补贴方案。由此可见，各级政府和政府部门已经逐步把保险业纳入自身的发展规划统筹考虑，社会各界也更加清楚地认识到保险在现代经济社会中的重要作用，保险业发展的社会环境不断完善。

我市保险业在面临难得发展机遇的同时，也必须清醒地看到当前发展中存在的主要问题。一是虽然保险业发展速度明显

加快，但总体上看发展粗放和结构不合理的问题还没有得到根本解决，发展的后劲还不足。二是尽管随着保险市场规范力度的不断加大，市场秩序持续好转，但理赔难、销售误导、弄虚作假等各种违法违规行为还不同程度地存在，保险业诚信建设和服务水平有待加强和提高。三是在保险业改革发展环境完善的同时，一些支持政策还没有落到实处，保险宣传亟待加强，保险行业形象需进一步树立。四是随着我市保险业的快速发展和保险机构的不断增加，对保险专业人才的需求越来越大，人才匮乏的矛盾较为突出，队伍整体素质有待提高。

四、关于20xx年的工作

20xx年是青岛保险业贯彻落实国务院《若干意见》，实现又好又快发展的关键之年。今年我市保险工作的指导思想是：以科学发展观为统领，全面贯彻落实国务院23号文件和全国保险工作会议精神，按照“速度、效益、诚信、规范”的要求，继续保持业务快速健康发展势头，不断扩大服务领域；继续加大监管力度创新监管方式，不断提高防范风险能力；继续争取政府支持政策推动，不断完善改革发展环境；继续加强行业自身建设和作风建设，不断夯实行业发展基础，努力促进我市保险业又好又快发展，为构建社会主义和谐社会服务。

20xx年工作的总体要求是：

——围绕一个核心。紧紧围绕贯彻落实国务院23号文件这一核心，根据《青岛市人民政府关于贯彻国发[20xx]23号文件 促进保险业改革发展的意见》要求，加强与政府及社会各界的交流与协作，抓好各项落实工作。

——坚持两手抓。一手抓加快发展不动摇，一手抓防范风险不放松，在保持保险业快速发展势头的同时，确保不出现大起大落。

——突出三个重点。在加强监管和促进发展上突出重点公司、重点领域、重点业务，不断提高监管部门防范风险和引领发展能力。

——实现四项作为。作为保险公司，在青岛应该有所作为，应充分发挥保险业功能作用，争取在四个方面有所作为：一是在支持“三农”，服务新农村建设方面有所作为。二是在完善社会保障体系方面有所作为。三是在支持平安青岛建设方面有所作为。四是在支持地方经济建设方面有所作为。这也是我们所说的四个突破□20xx年我们应围绕这四个方面开展工作。

发展目标是：

20xx年全市保费收入确保72亿元，力争75亿元；青岛市人均保费达到1000元；从20xx年起近三年内年均保费增长幅度达到20%以上，增长速度高于我市gdp增长和全国保险业平均增长水平；20xx年保费收入过百亿，用四年的时间实现保费收入翻一番。

20xx年的工作，重点抓好以下五个方面：

保险业要充分发挥服务和谐社会建设的功能和作用，不断扩大覆盖面，力争在重点领域实现突破。

以发展“三农”保险为重点，切实为社会主义新农村建设服务。今年的“三农”保险工作，要力争破题，见到实效，创出经验。一是要抓住市政府确定进行农业保险试点的契机，保监局、保险公司积极主动地加强与农委、财政局等部门的沟通配合，推进小麦种植、蔬菜大棚养殖、奶牛养殖保险的试点。二是要总结经验，积极推动“保险示范村镇”创建，确定标准，试点推广。三是根据市政府《关于完善新型农村合作医疗制度的意见》要求，努力推行“政府监管，市场运作”的新农合模式，不断扩大保险公司参与新农合的覆盖面。

四是在商业保险参与解决外来务工人员意外、医疗、养老保障和失地农民商业养老、医疗保险等方面进行积极探索和有效结合。五是加强保险业服务“三农”的理论研究与创新。

以发展责任保险为重点，健全安全生产保障机制，促进平安建设。一是将已经与有关部门联合发文推动的旅游责任险、火灾公众责任险、安全生产责任险、医疗责任险、建筑工程质量责任险等领域作为重点，推动保险公司有针对性地开展试点，争取在部分领域实现强制责任保险制度。二是继续加大“交强险”制度的落实，加强与交警部门的配合，建立完善车险信息平台，加大投保检查力度，扩大投保面。三是以市政府将“为全市中小学学生投保校园方责任险”列入今年十件实事为契机，协助政府将好事办好，并借此巩固推进学生平安保险的开展。四是根据综治委《20xx年社会治安综合治理暨平安青岛建设工作要点》的要求，不断完善社区联保限额保险制度的运作机制，拓宽利用保险手段参与平安建设途径。

以企业年金和健康保险为重点，促进商业保险参与完善多层次的社会保障体系。一是紧跟市政府企业年金试点工作步伐，大力推进保险公司承保企业年金的范围，重点突破大企业。二是进一步完善保险公司承办城镇职工大额医疗保险和农民工大额医疗保险制度，提高服务水平和风险管控能力。三是大力发展商业补充医疗保险，创造条件推进保险公司参与政府、企事业单位的医疗保险业务，提高我市居民健康保障水平。

全国金融工作会议特别强调了防范化解金融风险、维护国家金融安全的问题。全国保险工作会议提出必须把防范化解风险作为保险工作的重中之重加以研究部署。20xx年的保险监管工作要根据会议要求，结合我市实际，进一步提高引领发展和防范风险两个能力，防止保险业务快速发展过程中出现大起大落。

加强高管人员管理。严格对分公司高管人员任职资格的审查，

加强对支公司高管人员的备案管理，确保各级高管人员具有良好的政治业务素质。继续执行和完善保监局对保险总分公司沟通督导机制，加强对高管人员的考评，提高守法合规经营意识。

加强市场行为监管。严肃查处批单退费，虚报数据，虚列费用支付高额手续费等违法违规行为，重点解决销售误导、理赔难等突出问题。加强银保市场监管力度，做好分红保险满期给付工作。严格中介机构设立审批，完善中介市场退出机制，严厉打击非法中介和中介公司经营中的违法违规行为。强化保险公司对中介机构和营销员的管理，保险公司对中介机构的违规行为负有责任的，要依法予以处罚。对一些影响比较恶劣，对行业形象破坏较大和市场违规比较集中的公司，除依法严肃处理外、还要在媒体上予以披露。

加强行业发展引领。执行和完善保监局抓监管促发展联席会议制度，对保险公司坚持“抓大促小带中间”，根据其业务特点、风险状况、经营情况，完善分类监管体系。加强对保险公司内控制度的执行检查力度，强化风险预警机制。加强对市场的分析调研和对公司经营状况的监控，引导保险公司和中介机构正确处理速度、规模与效益的关系。

加强行业自律规范。行业协会要充分发挥在自律、维权、协调、宣传、交流等方面的作用，抓好“两个服务承诺”的落实，进一步完善车险、非车险等自律公约，提高自律检查的约束力和执行力。发挥好五县市自律协调工作委员会的作用，促进与各区市政府的沟通，加强县域市场的自律规范。

市政府已经下发文件就贯彻落实国务院《若干意见》提出了要求，保险业必须积极主动、扎扎实实地做好各项工作。

加强沟通合作争取政府支持。保监局、各保险公司要经常性地向市委、市人大、市政府、市政协汇报工作，继续加强与相关部门的沟通、协调与合作，反映保险发展情况，争取更

多的关心、理解和支持。根据市政府文件要求，争取出台贯彻落实《若干意见》的工作要点，分解目标，明确部门，明确责任。尽快研究出台推进“三农”保险、责任保险等重点领域发展的配套政策，对已经出台的政策措施要抓紧落实，早见成效。

强化保险宣传树立行业形象。抓好与市委组织部共同开展的在全市党政机关干部中普及保险知识的相关工作。争取尽早与市委宣传部联合召开全市宣传工作座谈会。各保险公司要高度重视宣传公关工作，要确定部门和人员专门负责，进一步加强与新闻媒体的沟通。行业协会要整合全行业力量，通过宣传先进人物和典型事例，发挥新闻媒体的正面宣传和引导作用，共同营造有利保险业发展的舆论环境。

今天许多新闻单位也来参会，从青岛来看，我们媒体的宣传工作，尤其是正面的宣传工作不够，反面宣传影响比较大，各保险公司应加强与新闻媒体的沟通、联系，向新闻媒体说明情况。保险是金融业的组成部分，也面临着风险，防范金融风险也是维护金融安全的问题，是一项政治任务。

保险业要坚持科学合理地开发保险资源，加大创新力度，提高核心竞争力，要在保持较高发展速度的同时，进一步提高发展质量，增强发展后劲。

转变经营理念提高发展质量。根据“速度、效益、诚信、规范”的要求，正确处理好四个关系：一是处理好业务发展与诚信经营的关系，把诚信经营与公司的长远发展战略紧密联系在一起。二是处理好速度规模与经营效益的关系，从以规模扩张为主转向又好又快发展，更加注重业务质量和经营效益。三是处理好夯实管理基础和立足长远发展的关系，从粗放经营转向集约化经营，合理配置和有效使用公司人、财、物资源，提高投入产出效率和公司内在价值。四是处理好销售与服务的关系，从以销售为中心转向以客户服务为中心，树立公司的社会信誉和服务形象。

调整优化结构完善销售方式。一是统筹城乡保险市场发展。在巩固发展城市保险市场的同时，加大农村保险公司分支机构和保险中介机构网点建设，促进保险服务进农村。二是对产品结构进行动态调整。支持有效益、有市场、群众急需的保险业务发展，鼓励发展保障型产品，稳步发展投资型产品，规范发展银行代理业务，大力推进车险、企财险、货运险、意外险、家财险等传统业务上规模出效益。三是调整销售方式。充分发挥专业中介机构在保险产品销售中的作用，加强对中介销售渠道的管理，不断探索电话销售、网络销售等新的销售方式，规范传统的销售渠道，降低销售成本，让消费者得到实惠。

保险业正处在发展的初级阶段，加强行业自身建设，夯实基础，对全行业又好又快发展至关重要。

加强诚信建设完善保险服务。一是加强教育培训，将诚信作为主导价值观予以大力宣传，引导保险从业人员从事业发展和个人利益结合上认识信用缺失的严重性，提高诚实守信的自觉性，努力营造诚实守信的企业文化氛围。二是强化失信惩戒机制，建立和完善保险营销员和中介从业人员的诚信档案，规范保险从业人员的展业行为，坚决打击欺诈、误导等破坏市场信心的违法违规行为。三是提高服务水平。建立完善行业服务标准，重点解决人民群众关注的理赔难、理赔慢问题，完善保险信访投诉处理机制，维护被保险人利益。

加强领导班子和队伍建设。一是加强领导班子建设。保监局要加强对公司高管人员的培训，不断提高各级高管人员对市场的分析把握能力，对政策的执行能力，对公司的掌控能力。二是加强干部队伍建设。树立大教育、大培训观念，大规模培训干部，大幅度提高干部素质，同时要深化人事制度改革，做到育好人、用好人、留住人。切实解决行业队伍整体素质较低，人员流动太快，人才储备不足的问题。

加强行业作风和党风廉政建设。各级领导干部要率先垂范，

大兴学习之风，加强政治理论和业务学习，努力建设学习型行业。要按照全保会提出的“求真务实、严格管理、艰苦奋斗、团结奉献”的十六字方针，振奋精神，形成良好的行业作风。要建立健全教育、制度、监督并重的惩防体系，切实加强党风廉政建设。保监局将进一步加大对重要信访举报案件的核查督办力度，加大对领导班子和领导干部的监督力度。要根据保监会统一部署，加强与相关部门的配合，深入推进治理商业贿赂工作，建立防治长效机制。

各位领导，同志们，保险业已经进入发展新时期，面对新形势新任务，希望各级领导和部门给予保险业发展更多的关心和支持。保险系统全体干部职工要共同努力，开拓创新，奋发有为，扎实工作，在20xx年当中要起好步，开好局，努力推进我市保险业又好又快发展，为构建社会主义和谐社会做出新的更大的贡献。

新春佳节将至，借此机会祝各位领导和同志们新春快乐，工作顺利，身体健康，万事如意！

谢谢大家！

营销人演讲稿篇八

很荣幸，今天你能够和在座的各位同事们共同分享我所喜爱的保险产品一万能理财计划。

也许在很多人看来，金钱是财富、股票也是财富，知识、感情、时间同样都是财富，但是是否有人想过：理财也是一种财富呢？而且是伴随你一生，在你慢慢走入暮年之时，呵护与关心你的又一个贴心的好朋友。

每个人都希望自己的生活是一帆风顺且无忧无虑的，而当今以保险的储蓄方式也成为了一种时尚，也更好的改变旧观念从而养成自我良好的储蓄习惯。越来越多的人会理智的选择

用购买保险的方式来解决自己的养老、医疗、子女教育等诸多的问题，社会越发展，这种趋势就相对越明显。

起源于年的万能险，现如今已占据全美40%的寿险市场，我们公司今年推出的万能理财产品更加以缴费灵活、存取方便、收益丰富等多种优势受到客户的欢迎。

中国老百姓已习惯将一生的血汗钱存于银行作为一种看似落后的理财方式，而取出的仅是一点可怜的利息，也没有针对于疾病等风险的相关保障，万能理财计划却是终身保底、年利率4.25%、月复利滚存、可自由存取，并连存三年从第四年奖励2%。当然，风险无处不在，同时也具有对意外、重大疾病防控的保障，全面的呵护，以满足人生养老、医疗、等多重保障的需求。

好的产品，是你我的选择；

全面的保障，是永久的承诺；

为客户提供长期稳定的回报，是我们的原则；

人生数载，万能理财计划为您保驾护航；